



INTERVIEW

Standard Life – Rückzug aus den Garantieprodukten

Mein Geld sprach mit Andrea Helmerich, Head of Strategy & Business Planning bei Standard Life Deutschland

Sie haben sich im April 2015 dafür entschieden, keine Garantieprodukte mehr anzubieten. Was sind die konkreten Gründe für diese Entscheidung?

ANDREA HELMERICH: Standard Life steht traditionell für die renditefokussierte Anlage. Wir wollen unsere Kunden mit einer attraktiven Rendite dabei unterstützen, ihre Vorsorgeziele zu erreichen. Als wir im Jahr 1996 an den deutschen Markt gingen, boten wir mit den With Profits ein innovatives Produktkonzept, das sich auf ein sinnvolles Maß an Garantien beschränkte, um für den Kunden eine ausreichend hohe Rendite erwirtschaften zu können. Die Zeiten haben sich aber stark verändert. Unter den aktuellen Kapitalmarktbedingungen und der heutigen Zinssituation sind wir zu der Entscheidung gekommen, dass mit einem Garantieprodukt für den Kunden kein befriedigendes Ergebnis mehr erzielt werden kann. Daher war die Entscheidung auch unter Kundengesichtspunkten konsequent und auch aus unserer Sicht alternativlos.

Dass mit Garantien keine ausreichend hohe Rendite zu erwirtschaften ist, könnte doch auch Makler und Kunden verunsichern. Sollten sie sich Sorgen machen?

ANDREA HELMERICH: Nein. Makler und Kunden haben mit ihrer Entscheidung, sich für ein With Profit-Produkt zu entscheiden, alles richtig gemacht. Sie haben ein sehr gutes Altersvorsorgeprodukt abgeschlossen, das eine überdurchschnittlich gute Wertentwicklung vorweisen kann. Die Aussage, dass Garantieprodukte keine gute Lösung mehr sind, bezieht sich ausschließlich auf einen Neuausschluss und ist den Marktveränderungen geschuldet. Für Bestandskunden wird diese Entscheidung keine Auswirkung auf ihre bestehenden Verträge haben. Wir stehen natürlich zu der ausgesprochenen Garantie und es ist unser Ziel, mit einer breit gestreuten Kapitalanlage eine attraktive Rendite für die Kunden zu erwirtschaften. Die Kunden können ganz sicher sein, dass wir die With Profit-Fonds mit der gewohnten Sorgfalt und Anlageexpertise verwalten werden, wie dies bisher

der Fall war. Wir stellen den Kunden und seine Altersvorsorge in den Mittelpunkt und wollen für ihn das beste Ergebnis erwirtschaften.

Standard Life konzentriert sich jetzt also auf fondsgebundene Produkte ohne Garantie. Der deutsche Kunde gilt aber als sicherheitsorientiert...

ANDREA HELMERICH: Dass viele deutsche Kunden bei ihrer Altersvorsorge kein hohes Risiko eingehen wollen, ist sicherlich richtig. Wir stellen aber deutlich fest, dass sich der Sicherheitsbegriff und die Risikowahrnehmung ändern. Haben viele Kunden bislang Sicherheit mit Garantie gleichgesetzt, so findet hier aktuell ein Umdenken statt. Kunden erkennen, dass sie sich in der Ansparphase mit einer Garantie so viele Renditenachteile einkaufen, dass ihr Vorsorgeziel womöglich nicht erreicht werden kann. Dies wird als Risiko für die eigene Vorsorge wahrgenommen und Kunden suchen verstärkt nach Alternativen. Hier sind besonders die Lösungen gefragt, die das bestehende Sicherheitsbedürfnis

der Kunden bedienen und gleichzeitig in der Lage sind, auch in Zeiten niedriger Zinsen eine ausreichend hohe Rendite erwirtschaften zu können. Diesem Anspruch können unserer Ansicht nach nur Fondspolizen ohne Garantien gerecht werden.

Ihre Entscheidung ist zwar aus Renditeaspekten vollkommen nachvollziehbar, dennoch folgt daraus, dass Sie sich aus den Teilen der bAV zurückziehen, in denen Garantien gesetzlich vorgeschrieben sind?

ANDREA HELMERICH: Das ist richtig. Um es aber noch einmal ausdrücklich zu sagen: Dies war keine Entscheidung gegen die betriebliche Altersversorgung. Wir halten in allen Vorsorgeschieden renditeorientierte Produkte ohne Garantien für die bessere Lösung für den Kunden. Daher werden wir uns auch in der bAV künftig auf die Bereiche fokussieren, bei denen keine gesetzliche Garantie-Verpflichtung besteht. Es stellt sich ohnehin grundsätzlich die Frage, inwieweit es sinnvoll ist, dass Garantien gesetz-

„Wir halten in allen Vorsorgeschieden renditeorientierte Produkte ohne Garantien für die bessere Lösung für den Kunden.“

ANDREA HELMERICH

lich vorgeschrieben sind. Garantien schränken die Anlagemöglichkeiten der Versicherer stark ein und gehen zu Lasten der Rendite – mit gravierenden Auswirkungen für den Kunden. Der Kunde braucht ein Produkt mit einer ausreichend hohen Rendite, um die Vorsorgelücke schließen zu können. Mit einem traditionellen bAV-Produkt mit Garantien ist das kaum mehr möglich. Aus sozialpolitischer Sicht kann dies nicht im Sinne des Gesetzgebers sein. Daher plädieren wir dafür, im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge auch Produkte ohne Garantien zuzulassen und dem Kunden die freie Wahl zu überlassen, ob er tatsächlich ein Produkt mit Garantie braucht oder ob womöglich ein Produkt ohne Garantie für ihn der bessere Weg ist.

Glauben Sie, dass andere Versicherer dem Trend folgen werden und sich Fondspolizen ohne Garantien durchsetzen werden?

ANDREA HELMERICH: Wir erwarten, dass es im Bereich der Fondspolizen künftig großes Wachstumspotenzial gibt – sowohl für den gesamten Markt, aber besonders auch für Standard Life. Mit unseren fondsgebundenen Produkten „Maxxellence Invest“ und „ParkAllee“ haben wir moderne Lösungen, die nachweislich eine stabile Performance erwirtschaften können, ohne dass die Kunden ein hohes Risiko eingehen müssen. Diese Lösungen werden vom Kunden sehr gut angenommen. In den vergangenen Monaten konnten wir deutlich erkennen, dass der Anteil der Produkte ohne Garantien gestiegen ist. In den kommenden Monaten werden wir daher unser Angebot weiter ausbauen, um die großen Chancen zu nutzen, die sich für uns im Bereich der Fondspolizen bieten.

VIELEN DANK FÜR DAS GESPRÄCH.